

СОЦИАЛЬНЫЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ. ЛИЧНОСТЬ УЧЕНОГО

2007.02.021. ФУРКЕЙД М. СОЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОФЕССИИ: ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.

FOURCADE M. The construction of a global profession: The transnationalization of economics // Amer. j. of sociology. – Chicago, 2006. – Vol. 12, N 1. – P. 145–194.

Ключевые слова: экономика; глобализация; диффузия; международные организации; экономические реформы; неoinституциональная теория.

Автор, сотрудница Калифорнийского университета (США), анализирует «процесс глобализации экономики, происходивший на протяжении XX в. с тем, чтобы доказать, что модель профессионального развития в этой области все в большей степени определяется общемировыми факторами» (с. 145).

В «Коммунистическом манифесте» К. Маркс и Ф. Энгельс описывают логику современного капитализма следующим образом: «Буржуазия не может существовать, не вызывая постоянно переворотов в орудиях производства, не революционизируя, следовательно, производственных отношений, а стало быть, и совокупность общественных отношений... Потребность в постоянно увеличивающемся сбыте продуктов гонит буржуазию по всему земному шару. Всюду должна она внедриться, всюду обосноваться, всюду установить связи. Буржуазия путем эксплуатации всемирного рынка сделала производство и потребление всех стран космополитическим» (цит. по: с. 146). Неумолимая гонка за прибылью заставляет капитализм одновременно постоянно менять свой технологический базис и стремиться к миро-

вой экспансии. Таким образом, экстраординарная способность капитализма к трансформации направлена как на него самого, так и на весь мир.

Маркс и Энгельс описывали современную им экономическую реальность, тем не менее их идеи имеют широкое применение. Так же как капиталистический способ производства, экономические идеи и методы никогда не стоят на месте – в области экономического знания смена парадигм происходит регулярно, и так же как капитализм, они стремятся к интеллектуальной экспансии. В качестве главного инструмента этих трансформаций выступают профессионалы – частные консультанты, государственные технократы и научные эксперты, многие из которых имеют экономическое образование.

Фундаментальная роль экономики в современных процессах глобализации, считает автор, недооценивается социологами. Частично это происходит из-за того, что глобализация обычно рассматривается как, безусловно, гомогенный и однонаправленный экспорт идей и методов из «ядра» к «периферии». Автор же намерена показать, «каким образом наднациональный характер экономической профессии сказывается на содержании экономической науки, а также влияет на ее интеллектуальное и профессиональное развитие» (с. 147).

Основной механизм, благодаря которому происходит интернационализация профессий, – это международная циркуляция капитала, неважно, государственного или частного. Западные компании, как и правительства или международные финансовые институты, вкладывая деньги в экономику той или иной страны, одновременно десантируют в эту страну целую армию юристов и консультантов. А поскольку у них свои видение реальности, нормы, концепты, язык, инструментарий и пр., они невольно вовлекаются в реконструкцию локальной экономической среды. Поэтому автор считает метафору «диффузия» недостаточной для описания профессиональной глобализации. Проникновение на локальные рынки не только предполагает территориальную экспансию, но и ведет к фундаментальным изменениям в привычных для этой страны способах «делать бизнес», что, в свою очередь, увеличивает преимущества зарубежных профессионалов. Если экономическое законодательство в Восточной Азии под влиянием Международного валютного фонда (МВФ) или другой аналогичной международной организации пересматривается и подстраивается под законодательство США, понятно, что американские юри-

дические фирмы получают значительные преимущества, а американские юридические школы станут тем местом, где представители этого региона захотят учиться. Этот механизм интернационализации профессии автор вслед за Дж. Шумпетером (*Schumpeter, 1975*) называет «креативной деструкцией» (*creative destruction*) (с. 150).

Процесс «креативной деструкции» протекает особенно остро в тех профессиональных областях, где нет твердого политического контроля и четких границ их юрисдикции, как это происходит в экономической науке и/или консультировании. Например, в сфере экономического и политического консультирования доминирует дюжина американских корпораций с дочерними компаниями по всему миру. Кроме того, экономисты, которые получили докторскую степень в США или Великобритании, превалируют в международных экономических организациях, на ведущих экономических отделениях университетов, а также занимают высшие технократические посты во многих странах, особенно «третьего мира».

«В результате возникают новый имплицитный барьер для входа в профессию и новый принцип стратификации: складывается впечатление, что американские (и в меньшей степени европейские) университеты и профессиональные школы функционируют в качестве элитных лицензионных институтов для большей части остального мира» (с. 152). Эта ситуация приводит к серьезным практическим последствиям. Конечный результат подобной экспансии – это институциональная и интеллектуальная конвергенция экономических профессий в лидирующих и развивающихся странах. Эта конвергенция происходит по мере того, как иностранные специалисты и те, кто получил подготовку за границей, проникают в локальные институты, а эти институты, в свою очередь, перестраиваются в соответствии с зарубежными моделями.

Неоинституциональная теория активно занимается проблемами диффузии профессиональных практик и институтов. Эта теория предполагает, что относительно стабильные структуры (специализированные программы подготовки, процедуры сертификации, профессиональные организации) последовательно институционализируются по всему земному шару. Многие такие формы возникли в Западной Европе или в США в конце XIX – начале XX в. и были с некоторыми вариациями последовательно воспроизведены в Латинской Америке, Восточной Европе, Азии и, наконец, Африке. «Как в таком случае

следует интерпретировать глобальную институционализацию экономики?» (с. 153).

Неоинституциональная теория утверждает, что ключевой механизм, лежащий за процессами диффузии, – это принцип изоморфизма. Согласно этому принципу независимые организации в разных странах структурируют себя очень сходным образом. Понятие изоморфизма оказалось столь успешным средством эмпирического анализа, что стало практически универсальной метафорой при описании любого процесса широкомасштабной институционализации. Но не следует забывать, подчеркивает автор, что этот принцип касается только формальных характеристик организационной структуры. Кроме того, понятие изоморфизма затеняет тот факт, что диффузия – это многосторонний процесс, включающий в себя идеи, акторов и организации, которые, распространяясь по миру, одновременно меняются и сами.

Изучая глобализацию экономики, необходимо, по словам автора, сосредоточиться на взаимодействии между экономистами и областью их юрисдикции, как на локальном, так и на глобальном уровнях. Такая трактовка проблемы не означает, что нужно отказаться от понятия «изоморфизм». Как полагает автор, изоморфные процессы необходимо вписать в более широкие рамки экологии и динамики развития профессии и проанализировать глобализацию как фундаментальный элемент в диалектических взаимоотношениях между экономической наукой (*economics*) и экономической системой (*economy*). «Мы, – пишет автор, – должны выйти за рамки концепта диффузии, чтобы показать, как экономика (подобно капитализму) постоянно конструирует и реконструирует себя, распространяя свое влияние по всему миру» (с. 156).

Три главных фактора, считает автор, способствовали институционализации экономической профессии в мировом масштабе: 1) создание экономической наукой риторики, настаивающей на универсальном характере полученных ею знаний; 2) превращение экономического знания в технологию политической и бюрократической власти; 3) существование транснациональных связей, в которых доминирующее место занимают США.

С самого начала экономическое знание пыталось репрезентировать себя в терминах объективности и универсальности. Во французских и британских работах XVII и XVIII вв. задача экономической науки формулировалась как поиск «естественных законов»

(с. 158). Британские экономисты XIX в. активно и целенаправленно культивировали аналогию с естественными науками (особенно с физикой). В XX в. доминирование естественно-научного мышления в экономике только усиливалось, особенно в англосаксонских странах и во Франции. Это привело к укреплению неоклассического подхода и соответственно ослаблению исторического и институционального влияний немецкой традиции. Методология этой области знания формировалась в рамках позитивистского подхода, что нашло наиболее яркое отражение в знаменитой книге М. Фридмана «Методология позитивной экономики» (1953). Использование математики в форме как прикладных методов (эконометрика), так и теоретических моделей стало легитимной практикой в экономической науке. Библиометрический анализ научных публикаций по экономике показал резкий рост в 1970–1990-е годы доли статей, посвященных математическим и статистическим методам (с. 159).

Эта эволюция экономики как дисциплины имела важные организационные последствия. Специальный язык – это фундаментальный элемент в расширении профессиональной юрисдикции и установлении собственной монополии на определенную область. А. Аббот (*Abbott*, 1988) показал, как профессии используют абстрактное знание, чтобы укрепить свою юрисдикцию: наличие формализованного аппарата санкционирует пересмотр сферы профессиональной компетенции, позволяет узурпировать новые проблемы и новые задачи и тем самым гарантирует выживание в конкурентной борьбе с другими профессиями.

Многие социологи видят в риторике «квантификации», свойственной экономике, один из источников ее международной институционализации. Это связано с тем, что, во-первых, использование математического языка – это эффективное средство для придания дисциплине большей однородности, а также создания международного сообщества экономистов-практиков. Во-вторых, интеллектуальная и методологическая универсальность неоклассической экономики предполагает, что экономические проблемы не зависят от их локального (исторического и географического) контекста, но служат проявлением некоего всеобщего феномена. Среди экономистов «мейнстрима» преобладает убеждение, что страны с позиции фундаментальных экономических законов не отличаются друг от друга, и поэтому одни и те же технологии применимы к богатым странам и бедным, сель-

скохозяйственным и промышленным, с открытой и закрытой экономикой и т.д. В-третьих, по общему мнению, универсальность экономического знания и относительный консенсус, который она обеспечивает в отношении рецептов экономической политики, служат аргументом в пользу его практического применения.

Глобальное распространение университетов и правительственного аппарата как центральных компонентов суверенного государства, начавшееся в конце XIX в., приводит к территориальной и интеллектуальной экспансии социальных наук в целом и экономики в частности. Европейские страны, такие, как Швеция и Германия, первыми еще в XVIII в. ввели изучение политической экономии в программы университетского образования. Во второй половине XIX в. то же самое было сделано в остальной Европе, Северной Америке и Японии. В некоторых латиноамериканских странах экономические факультеты появились в период между двумя мировыми войнами. А к концу XX в. практически во всех странах мира уже были экономические вузы и факультеты, и более того, обязательное изучение экономики стало вводиться в средней школе. Начиная с 1970-х годов экономика, как показывают статистические данные, стала занимать центральное место в системе высшего образования

Мировая экспансия экономики опирается прежде всего на идею, широко институционализированную в послевоенный период, что экономическое развитие и рост можно планировать и ими можно управлять. Новые страны, следуя политической модели суверенного государства, стремились реконструировать свои общества как «легитимные» национальные экономики. Для этого они превращали свою территорию в автономное и независимое экономическое пространство, создавая сепаратные экономические инструменты (денежное обращение, тарифы, финансовая система и пр.) и институты (центральный банк, министерство экономики и финансов и пр.).

Анализ, проведенный автором, показывает, что количество общенациональных центральных банков с 1800 по 1996 г. нарастало с лавинообразной скоростью. Центральные банки появились в Европе в XVIII–XIX вв. На протяжении второй половины XIX в. многие из них установили монополию на эмиссию денежных средств. В США Федеральная резервная система была создана в 1913 г. В 1920 г. Лига Наций единогласно приняла резолюцию, в которой указывала, что «в странах, где нет центрального банка, он должен быть создан» (цит. по:

с. 164). Центральные банки в Восточной Европе и Латинской Америке появились в 1920-е годы, в других странах они создавались непосредственно (в течение 5–10 лет) после получения независимости.

Почему подобные институциональные схемы оказались столь привлекательными для самых разных стран? Безусловно, свою роль сыграла необходимость создать жизнеспособное экономическое пространство, хотя определение того, что составляет «приемлемое» экономическое поведение, и какими должны быть «правильные» экономические институты и политика, – во многом результат нормативного конструирования, осуществляемого странами – мировыми лидерами. Создание определенной экономической инфраструктуры и опора на специализированные экономические знания стали восприниматься национальными элитами в качестве жизненно важного шага в упрочении своих позиций в мировом сообществе и главного условия, позволяющего быть уважаемым государством, легитимным торговым партнером, надежным заемщиком или привлекательным местом для зарубежных инвестиций. Целые когорты специалистов по экономике пополнили ряды государственной бюрократии в 1960–1970-е годы; этот процесс наблюдался практически во всем мире. Мировая институционализация экономики в первую очередь коснулась университетов и государственной бюрократии в новых национальных государствах.

Реконструкция национальных экономик в соответствии с вектором свободного рынка сопровождалась нарастающим политическим значением экономических институтов (центральных банков, министерств финансов) и их руководителей. Как показали в своей статье Дж. Марков и В. Монтецинос (*Markoff and Montecinos*, 1993), экономисты получили доступ в высшие эшелоны политического и государственного руководства, что разрушило традиционное доминирование юристов в этих властных структурах. В 1993 г. журнал «Экономист» отмечал, что «министры финансов в девяти из двенадцати крупных стран «третьего мира» и бывших коммунистических стран, имеют докторскую степень по экономике, а среди руководителей центральных банков в этих странах все, кроме одного, экономисты» (цит. по: с. 166). Автор приводит и другие данные, говорящие о нарастающей «экономизации» как технократии, так и политической элиты, что служит показателем происходящей в XX в. институционализации экономического знания внутри государства. Однако эти перемены,

полагает автор, имеют более важное значение. «Они показывают, что само государство было превращено в ключевую профессиональную область для экономистов» (с. 167).

Программы экономического образования в периферийных странах, как правило, копировали западные образцы. Каждая из ведущих европейских стран – Германия, Англия и Франция – создала свою модель организации экономики как академической области, однако после Второй мировой войны на первый план вышла англосаксонская, преимущественно американская, модель. «Центр экономической науки переместился в США, в страну “победившего либерализма”, которая сыграла решающую роль в установлении послевоенного экономического порядка» (с. 169).

С 50–60-х годов зарубежные эксперты стали активно привлекаться к работе по созданию новых университетов, проведению исследований и консультированию по вопросам реформирования экономики в развивающихся странах. Дж. Робинсон (*Robinson*, 1981), известный экономист из Кембриджа, однажды с горечью назвала «ублюдочной» доктрину кейнсианства, которая «была разработана в США и заразила экономические отделения всего мира, прилетая на крыльях всевластного доллара» (цит. по: с. 170). Мрачное замечание Робинсон вовсе не бесспорно, считает автор, но тем не менее не вызывает сомнений огромная финансовая вовлеченность американских организаций в развитие экономической науки во всем мире. Так, Фонд Форда, который в 1953 г. разработал специальную Программу экономического развития и управления (*Economic development and administration program*), стал «самым крупным спонсором исследований по социальным наукам, включая экономику, в Латинской Америке» (с. 170). Столь же активным он был в Индии, Пакистане и Индонезии.

Таким образом, прямое финансовое участие американских организаций сыграло важную роль в формировании экономической политики и исследовательских институтов на периферии. Но существуют и другие факторы, способствовавшие интернационализации экономической профессии. Один из них – это жесткая иерархическая структура экономики как научного предприятия. Ведущие экономические отделения США публикуют большую часть наиболее влиятельных статей по этой дисциплине и контролируют все происходящее в ней. Ученые-экономисты, работающие на этих отделениях,

демонстрируют высокий уровень консенсуса относительно критериев, которым должны отвечать «научные» исследования в их области знания. Соответствующим образом строится и обучение студентов. Таким образом границы того, что составляет «серьезную» работу в экономике, четко очерчены и строго соблюдаются.

Кроме того, существование Нобелевской премии по экономике и других престижных международных наград создают ей имидж научной области, где есть достаточно четкие и общепринятые критерии, позволяющие оценивать вклад отдельных исследователей. Ученые-экономисты склонны соотносить свои достижения с международным «табелем о рангах», который возглавляют ученые западных стран, что резко повышает престиж и авторитет людей с зарубежным, прежде всего американским, дипломом.

Традиция получать высшее образование за рубежом имеет давнюю историю. Однако в последние 20 лет можно наблюдать значительное усиление позиций американских и английских университетов в системе обучения иностранных студентов, особенно экономистов. По данным на 1999 г., лишь 10% аспирантов, обучающихся на ведущих экономических отделениях Великобритании, были ее гражданами. При этом доля иностранных аспирантов в университетах Франции и Германии в последние 20 лет неуклонно снижалась (с. 172).

Влияние выпускников зарубежных вузов на интеллектуальный ландшафт экономической науки невозможно переоценить. В послевоенный период молодые экономисты, возвратившиеся на родину из США, активно содействовали реформированию системы образования, участвовали в организации научных исследований в экономике, а также основных институтов, занимающихся экономической политикой. При этом они, конечно же, копировали западные стандарты. Начиная с 60-х годов во многих странах «третьего мира» в штате консультативных и административных органов преобладали выпускники ведущих американских университетов. Так, 54% чиновников Центрального банка Бразилии, ставших докторами наук, получили степень в США 1965–1995 гг. (с. 172). Самый знаменитый пример – это феномен так называемых «чикагских мальчиков». С 1957 по 1979 г. около 100 чилийских студентов учились на экономическом отделении Чикагского университета, а после падения А. Пиночета в 1973 г. именно они занялись реформированием чилийской экономики (с. 173). По данным на 1996 г., более 80% профессоров двух ведущих экономических отде-

лений в Рио-де-Жанейро получили степень в США и Канаде, тогда как на менее престижных отделениях, и особенно в провинции, их число составляло 7% и меньше (с. 174). Аналогичная модель характерна и для других регионов мира. То же соотношение, хотя и в ослабленном варианте, можно наблюдать и в развитых странах, например, Франции, Германии или даже Англии: доля профессоров, получивших образование в США, на престижных экономических отделениях заметно больше, чем на менее престижных.

В экономическое сообщество, действующее на международном уровне, входят консультанты и помощники по экономическим проблемам, работающие в правительственных и неправительственных организациях, сотрудники международных корпораций и банков, журналисты ведущих газет и журналов, таких, как «*Wall street journal*» или «*Financial times*». Именно они создают и распространяют нормы и принципы экономической политики и тем самым ускоряют процесс гомогенизации национальных политических и экономических институтов в разных странах. Эти институты и сети активно участвуют в распространении экономической науки по всему миру и способствуют ориентации экономической профессии на неоклассическую парадигму. «Международные институты пропагандируют технократический взгляд на проблемы экономического развития, поэтому для них экономисты – это “социальные инженеры”, а научный аппарат экономики – средство, позволяющее решать узкие проблемы политического консультирования» (с. 177).

После Второй мировой войны национальные элиты в развивающемся мире были полны страстного желания вести свои страны по пути индустриализации и прогресса, что стимулировало расцвет нового направления внутри академической науки, которое стало заниматься проблемами ускоренного экономического развития отсталых стран. В итоге консультирование по вопросам экономической политики выросло в очень мощную и разветвленную индустрию с множеством организаций, правительственных и неправительственных, частных и государственных, где доминируют экономисты из стран – членов ОЭСР. Наибольшую известность из всех этих организаций получил МВФ, который имеет возможность осуществлять прямой контроль над экономической политикой стран, входящих в него.

Штатные места в таких институтах, как Мировой банк, ВТО, МВФ, банки развития и пр., традиционно занимают специалисты, за-

кончившие ведущие экономические отделения американских и британских университетов (с. 179). Поэтому представителям страны и «переговорщикам» просто необходимо разделять экономическую культуру и язык своих партнеров по международным организациям. Использование западных или получивших образование на Западе экспертов – это единственный способ обеспечить коммуникации и легитимность в ситуации асимметричного распределения власти между развитыми и развивающимися странами (с. 179).

С помощью каких механизмов эти международные связи трансформируют характер экономического знания и юрисдикцию экономической профессии? Глобальные связи, утверждает автор, влияют на профессиональное конструирование (реконструирование) экономики благодаря тому, что они создают конкуренцию в ее интеллектуальном пространстве и пространстве ее юрисдикции. Автор выделяет следующие каналы, по которым осуществляется это влияние: 1) использование международных ресурсов в ходе интеллектуальной конкуренции внутри экономической науки – как в центре, так и на периферии; 2) интернационализация самого процесса «креативной деструкции»; 3) использование международной арены для расширения юрисдикции экономики за счет других профессий.

1. Профессиональные успехи экономистов на международной арене в значительной степени усиливают позиции тех институтов, с которыми они были связаны. Прежде всего, речь идет о ведущих университетах, большинство из которых находятся в США, где экономисты получали образование, а также тех международных организациях и фондах, в которых они работали. Удачный эксперимент «чикагских мальчиков» в Чили сделал монетаристским идеям отличную рекламу и упрочил положение экономического отделения Чикагского университета. В интервью 1999 г. А. Харбергер (*Harberger*), который в течение 38 лет был профессором этого отделения, говорил: «Я думаю, что количество президентов центральных банков, которые были моими студентами, уже перевалило за дюжину» (цит. по: с. 181).

В то же время страны, где осуществляются реформы, становятся ареной борьбы разных экономических течений и группировок. Так, Россия, осуществлявшая переход от социализма к капитализму, стала местом острой конкуренции между американскими и европейскими советниками, которые использовали российскую сцену для решения внутридисциплинарных споров и продвижения своих идей. Глобали-

зация экономической науки, таким образом, оказывается одним из ключевых механизмов, с помощью которого различные группы или сегменты экономической профессии пытаются установить свою власть и расширить свою юрисдикцию.

И. Децалей и Б. Гарт (*Dezalay and Garth, 2002*) описывают эту логику развития профессиональной области в терминах «интернационализации дворцовых войн». Конкурентная борьба внутри западной экономической науки, или «дворцовые войны», интернационализируются, т.е. они ведутся с помощью третьих партий в отдаленных частях мира (с. 181). Международные связи, таким образом, вклиниваются в процесс структурирования области двояким путем: с одной стороны, контакты с США – это своеобразный «символический капитал», которым экономисты из других стран манипулируют, чтобы легитимизировать и упрочить свои позиции на локальном профессиональном рынке. С другой стороны, международные связи западных экономистов и экономических институтов помогают в конкурентной борьбе, которая ведется в центре.

2. Отстаивая необходимость экономических реформ и осуществляя их, эксперты-экономисты, разбросанные по всему свету, участвуют в непрерывной реконструкции, трансформации и расширении области, подпадающей под их юрисдикцию. «Креативная деструкция» – это один из механизмов, с помощью которого конкурирующие профессиональные группы и новые поколения практиков могут добиться власти и легитимности внутри своей области. Экономическая наука расширяет сферу своей юрисдикции не только благодаря разработке новых аналитических и эмпирических инструментов, но и благодаря своему участию в непрерывном реформировании экономики развивающихся стран.

Конкуренция и погоня за прибылью (неважно, материальной или символической) подталкивают экономическую науку либо к изменению содержания профессиональной деятельности (через создание новых юрисдикций), либо к расширению своей географии (через экспорт экономических идей и методов), а часто к тому и другому сразу. Таким образом, «непрекращающаяся реконструкция экономики, происходящая во всем мире, неразрывно связана с непрекращающейся трансформацией интеллектуальной и профессиональной юрисдикции экономистов» (с. 183).

3. В описании процессов профессионализации многие социологи, в частности А. Аббот (*Abbott, 1988*), исходят из того, что профессии стремятся захватить области юрисдикции, принадлежащие их конкурентам. Современная ситуация, когда, с одной стороны, в экономической сфере главным стал принцип, согласно которому «всем правит закон», а с другой стороны, произошла тотальная «экономизация» правовых споров, создает благоприятные возможности для вторжения экономистов в юрисдикцию других профессий, прежде всего, юристов.

Автор описал логику профессионального развития и глобализации экономики как продукт диалектических взаимоотношений между экономической наукой и экономической системой. Функционирование национальных экономик втискивается в научные модели, которые создаются в ведущих странах и в соответствии со сложившимися там экономическими системами. Эти модели, в свою очередь, помогают легитимизировать или сформулировать реформы, необходимые как дома, так и (особенно) за рубежом, благодаря чему перед экономистами открываются новые области, подпадающие под их юрисдикцию. Научные репрезентации, политические парадигмы и международные связи используются в конкурентной борьбе, когда отдельные сегменты или группы, входящие в экономическую профессию, пытаются сохранить или расширить свою юрисдикцию (профессиональную, научную или политическую). В ходе этой конкурентной борьбы они изменяют мир, который пытаются контролировать, равно как и свою собственную профессиональную «идентичность» (с. 185).

Неоинституциональная теория в состоянии объяснить формальные аспекты этого процесса, а именно «глобальную диффузию» экономики путем институционализации экономического образования, правительственных организаций, профессиональных ассоциаций и т.д. Однако неоинституциональная теория не в силах понять, что распространение профессиональных моделей и институтов сопровождается их постоянно идущей перестройкой. «Источником “глобальной профессионализации” экономики стало диалектическое взаимодействие между реальным миром (экономической системой) и профессией (экономической наукой); причем последняя претендует на то, чтобы стать опекуном первой» (с. 185).

Т.В. Виноградова